

## Relations industrielles Industrial Relations



*Les Devoirs des dirigeants de sociétés par actions*, par Marc Giguère, Presses de l'Université Laval, Québec, 1967, 245 pp.

L.-René Parenteau

Volume 23, numéro 1, 1968

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/027879ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/027879ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Parenteau, L.-R. (1968). Compte rendu de [*Les Devoirs des dirigeants de sociétés par actions*, par Marc Giguère, Presses de l'Université Laval, Québec, 1967, 245 pp.] *Relations industrielles / Industrial Relations*, 23(1), 180–181.  
<https://doi.org/10.7202/027879ar>

Tous droits réservés © Département des relations industrielles de l'Université Laval, 1968

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

<https://www.erudit.org/fr/>

du Canada et c'est l'éducation, ou plutôt les différents systèmes éducationnels.

En conclusion, il souligne que peu de recherches ont été orientées du côté d'un facteur qui lui semble capital: la propriété étrangère d'une bonne partie de notre économie. L'auteur insiste sur la nécessité de poser un jugement dénué de tout préjugé nationaliste ou autre sur cette question fondamentale, afin de déterminer la politique nationale la mieux appropriée à la situation.

**Jean BOIVIN**

**The Liability of Strikes in the Law of Tort** (a comparative study of the law in England and Canada), by I.M. Christie, Industrial Relations Centre, Queen's University, Kingston, Ontario, 1967, 198 pp.

L'aspect juridique, dans le domaine des relations industrielles, a une importance indéniable. Aux yeux du public en général, c'est même cet aspect qui peut sembler le plus important en raison d'abord de l'intervention de plus en plus grande de l'Etat dans les conflits de travail et aussi en raison de cette sorte de mystère dont s'entoure tout ce qui s'appelle droit, jurisme, lois, responsabilités, dommages, injonctions, etc.

Ces dernières années, le recours à l'injonction, soit par l'Etat, soit par des intérêts privés et les imbroglios qui en ont découlé ont contribué à amplifier encore plus cette impression. En Ontario, par exemple, les activités syndicales à Oshawa et à Peterborough ont attiré l'attention publique sur le résultat d'injonctions contre le piquetage et ont conduit à la création de la Commission Rand.

Cette étude ne traite pas directement du problème de l'injonction; elle constitue plutôt une étude comparée sur le développement par les cours de justice de nouveaux sujets de responsabilités en dommages pour les grévistes.

Le chapitre I traite du problème de façon générale et tente de mettre en perspective le développement de la loi en regard des lois statutaires et des attitudes des cours de justice par rapport aux activités syndicales en Angleterre et au Canada.

Les chapitres II, III, IV et V touchent encore l'évolution des lois dans les deux pays mais étudient plus précisément le développement des sujets suivants: les restrictions statutaires sur le piquetage, la responsabilité

civile en matière de conspiration, l'incitation au bris de contrat dans les conflits de travail et, la responsabilité en cas d'interférences avec les droits de commercer et de gagner sa vie.

En guise de conclusion, l'auteur indique de quelle façon, selon lui, certaines des lois concernées devraient évoluer dans les prochaines années.

**André PETIT**

**Les Devoirs des dirigeants de sociétés par actions**, par Marc Giguère, Presses de l'Université Laval, Québec, 1967, 245 pp.

Dans les relations complexes qui existent entre le droit et l'économie, l'auteur apporte un éclaircissement valable qui tient compte à la fois des évolutions récentes des cadres juridiques et administratifs, et des confrontations des règles de droit anglaises, françaises, canadiennes et québécoises. Aux différentes règles de droit, il ajoute des interprétations et des normes, les plus communément admises aujourd'hui par les administrateurs des sociétés par actions.

Marc Giguère prend pour acquis la division maintenant classique entre le pouvoir et la propriété. C'est surtout cette division qui le concerne, mais au moment où elle s'affronte aux vieilles politiques de gestion. En effet, si l'auteur nous propose des champs beaucoup plus vastes de répercussion de cette division, il nous ramène très vite à des problèmes très techniques qui se posent davantage en termes de nouvelles relations à établir entre les nouveaux et les anciens détenteurs d'un pouvoir qui échappe toujours à la société, plus précisément aux consommateurs et aux employés qui s'expriment par les pouvoirs publics. Cet ouvrage s'adresse plus aux vérificateurs et aux comptables donc, moins aux personnes concernées et intéressées dans un nouveau partage du pouvoir, dans un nouveau pouvoir même.

Dans cet ordre d'idée, l'auteur discute, par le moyen du droit comparé, les limites du pouvoir des dirigeants, les finalités de la gestion. Il pose les difficultés d'appréciation de la compétence, de la diligence et de l'habileté. Il nous entraîne dans les détours que poursuit la gestion en tentant de définir les pratiques intègres, permises ou non par les nouveaux détenteurs du pouvoir. Ces explications sont d'un ordre trop particulier pour être comprises par des gens qui ne sont pas très familiers avec ces milieux-là.

La seconde partie de l'ouvrage est moins déroutante quoiqu'elle joue encore sur des notions très floues qui chevauchent et s'entrecroisent. Ainsi, la limite entre les responsabilités individuelles et professionnelles du dirigeant ne nous est pas encore définie et les explications qui devraient nous permettre d'approcher une définition valable sont fondées sur d'autres variables toutes aussi indéterminées et indéterminantes que l'équité, le « fair play », le « trusteeship ». Cependant, l'honnêteté de l'auteur est grande quand il pose tous les problèmes qui concernent l'appréciation d'une information complète et valable, ceux qui concernent la censure et les actions en justice sur l'abus de confiance. Il en vient à reconnaître presque le vice de forme par trop évident qui fait des juges et des témoins les accusés eux-mêmes.

L'ouvrage a des mérites évidents par les études de droit comparé, il demeure inaccessible à ceux qui n'ont une connaissance que parcellaire des pratiques comptables et administratives.

L.-René PARENTEAU

**Classes sociales et pouvoir politique en Amérique Latine**, sous la direction de Alain Touraine, numéro spécial de *Sociologie du Travail*, no 3, juillet-septembre 1967, pp. 227-361, Editions du Seuil, Paris.

La sociologie du développement étudie la manière dont au sein des sociétés non encore industrielles peuvent apparaître des références à la civilisation industrielle.

L'Amérique Latine constitue, semble-t-il, un défi sérieux pour tous ceux qui veulent l'analyser car les types de rapports sociaux qui s'instaurent dans ces pays échappent à l'analyse traditionnelle.

Posant le problème de la spécificité du fait politique en Amérique Latine les auteurs de ce numéro spécial tentent de reprendre les problèmes à la base: ils veulent essayer de déterminer quels sont les acteurs sociaux qui font l'histoire et quelles sont les relations qui se nouent entre classes sociales et pouvoir politique.

L'enjeu de la recherche, tel qu'expliqué par Alain Touraine, est de montrer que peuvent s'élaborer chez les ouvriers latino-américains des références indirectes ou directes au développement, qui peuvent contribuer à définir le sens de celui-ci.

Le numéro lui-même nous présente cinq articles différents. Le premier d'Alain

Touraine et de Daniel Pécaut constitue, en quelque sorte, une présentation et une légitimation du mode d'analyse utilisé.

Le second article est de Fernando Henrique Cardoso et le troisième de José Nun. Ces auteurs nous présentent respectivement une analyse socio-historique de la formation et du rôle actuel des entrepreneurs et des militaires.

L'auteur du quatrième article, Claudio Ary Dillon Soares, directeur de l'école latino-américaine de sociologie (Santiago, Chili) analyse les relations entre la structure socio-économique et le système politique. Il montre l'impossibilité de tout raisonnement à partir du XIXe siècle européen: la « nouvelle industrialisation » n'aboutit pas à la dichotomie capitalistes-ouvriers, mais à l'opposition classes moyennes-chômeurs et sans-emploi.

Le dernier article enfin, de François Bourricaud, auteur de « **Pouvoir et société dans le Pérou contemporain** » s'attarde sur l'analyse d'un cas particulier celui du Pérou.

L'ensemble constitue donc une analyse originale, bien dans la tradition de qualité que possède la revue **Sociologie du Travail**.

André PETIT

**Les cadres et l'entreprise**, Maurice Monteil, Guillon et Gaulon, Institut des sciences sociales du travail, Université de Paris, 1967, 387 pages.

Parmi les phénomènes sociaux contemporains, il en est un qui retient particulièrement l'attention: celui de l'importance croissante des cadres dans la vie économique et sociale.

Ce phénomène, il est vrai, s'inscrit dans l'évolution plus générale des structures socio-professionnelles des sociétés industrielles. Ainsi les emplois « non-manuels » tendent à réduire en valeur absolue et en valeur relative l'importance de la main-d'œuvre ouvrière dans la population active. Si les Etats-Unis ont été le premier pays au monde où, en 1957, les manuels (« Blue-collar workers ») ont cessé d'être la catégorie d'emploi dominante, en France, l'évolution de la structure professionnelle s'oriente dans le même sens et déjà dans certaines industries de « pointe », la proportion de « non-manuels », notamment techniciens, ingénieurs et cadres, est plus forte que celle des ouvriers.

Si, depuis quelques années, l'on s'interroge à la fois sur le contenu et la signification